



**NOMBRE DE LA ALUMNA: YORLENI GPE
RAMÍREZ CAMACHO**

**NOMBRE DE MAESTRO: LIC. SISSY ALEXANDRA
YAÑEZ PINTO**

**NOMBRE DE LA MATERIA: ACCION
PROMOCIONAL**

ACTIVIDAD: CUADRO SINOPTICO

GRADO: 6°

GRUPO: B°



★

Generalidades del Proceso de Venta

Venta Personal

Definición: Interacción directa entre el vendedor y el cliente para satisfacer sus necesidades y cerrar una venta

Características:

- Personalizada y adaptada a las necesidades del cliente.
- Requiere habilidades de comunicación y persuasión.

Ejemplos:

- Venta de productos en una tienda física.
- Venta de servicios en una reunión con un cliente

El Papel del Vendedor

Definición: El vendedor es el profesional que interactúa con los clientes para vender productos o servicios

Características:

- Debe tener habilidades de comunicación y persuasión.
- Debe conocer el producto o servicio que vende.

Ejemplos:

- Vendedor de automóviles.
- Vendedor de seguros.

La Venta Relacional

Definición: Enfoque en construir relaciones a largo plazo con los clientes para generar ventas y lealtad.

Características:

- Se enfoca en la satisfacción del cliente a largo plazo.
- Requiere habilidades de comunicación y empatía.

Ejemplos:

- Venta de productos de lujo.
- Venta de servicios de consultoría.

Habilidades en el Proceso de Venta

Definición: Conjunto de habilidades y competencias que un vendedor debe tener para cerrar ventas y satisfacer a los clientes.

Características:

- Habilidades de comunicación y persuasión.
- Conocimiento del producto o servicio.

Ejemplos:

- Habilidad para manejar objeciones.
- Habilidad para cerrar ventas.